
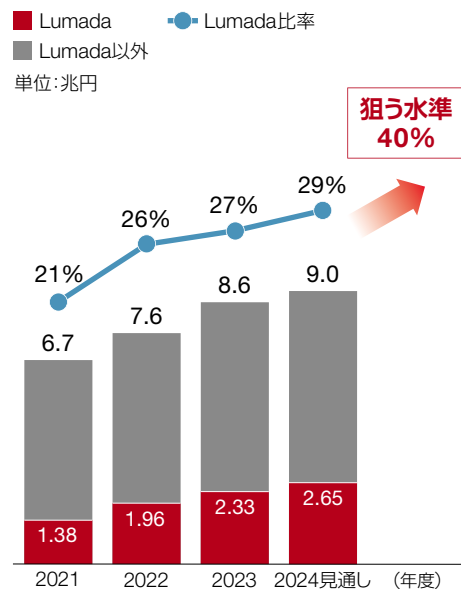


デジタル戦略/Lumada

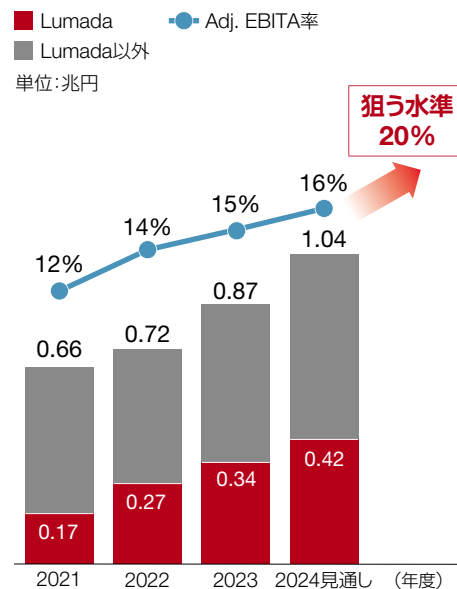
▶ 成長ドライバーとしてのLumada

日立はIT×OT×プロダクトを活用してお客さまとともに社会課題を解決する「社会イノベーション事業」を推進しています。そして、社会イノベーション事業の基盤となるデジタル技術やナレッジ、ビジネスモデルなどを結集した仕掛け・仕組みがLumada  です。日立は、Lumadaを活用した顧客協創を通じて、お客さまのDXを迅速に実現し、新たな価値を創出しています。2024中計におけるLumada事業の売上収益2兆6,500億円の目標達成に向けて、生成AIによる生産性向上や成長投資による新たな事業機会の獲得などを通じ、グローバルでのLumada事業のさらなる拡大をめざします。

売上収益





Adj. EBITA

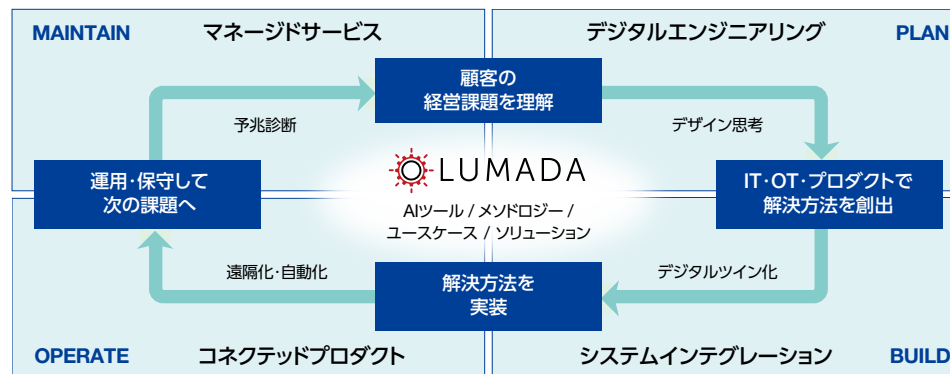


▶ Lumadaのビジネスモデル(顧客協創フレームワーク)

Lumadaのビジネスモデルである顧客協創フレームワークは、顧客課題の理解とソリューションの創出(PLAN:右上)から始まり、IT×OT×プロダクトを組み合わせたソリューションの実装(BUILD:右下)、運用(OPERATE:左下)、保守(MAINTAIN:左上)という4象限のサイクルを、データとテクノロジーを活用して継続的に回しながらお客さまへの提供価値を高めていく循環型ビジネスモデルです。

4象限のどのフェーズを起点にしても、End-to-Endで価値協創のサイクルを回すことが可能であり、蓄積してきた豊富なアセット(AIツール、メソドロジー、ユースケース、ソリューションなど)を、お客さまの課題に応じて活用することで、新たな価値を素早く創出できます。

日立はIT、OT、プロダクトを一社でもち、多岐にわたる業種・業界で事業を展開するユニークな企業です。エネルギーや鉄道、産業分野において、グローバルに拡大し続けるプロダクト・インストールベースを活用して、デザイン主導のデジタルエンジニアリング力  を有するGlobalLogicのほか、OTやプロダクトのナレッジを有するエキスパートが、One Hitachiで協働しています。  これにより、お客さまの業務の効率化やコスト削減にとどまらず、カスタマーエクスペリエンス(CX)向上やビジネスモデルの変革など、包括的なDXパートナーとして、お客さまの事業成長を継続的に支援します。



▶ One HitachiでLumada事業を拡大

2022年に米国シリコンバレーに設立した日立デジタルは、グローバルでのLumada事業拡大の司令塔としてデジタル戦略の策定・実行をリードしています。これまでに日立エナジー、日立レール、GlobalLogic、Hitachi Vantara、Hitachi Digital Services各社CEOを含むトップマネジメントで構成するDecision & Advisory Boardの設置や、それぞれの事業分野に設置したChief Lumada Business Officer(CLBO)による相互連携など、One HitachiでLumada事業を拡大する体制を整えてきました。2024年度からは、日立デジタルやGlobalLogic、Hitachi Digital Services、Hitachi Vantaraなどデジタル各社と日立エナジー、日立レールなどOTセクター各社の経営陣が取締役に相互参画する体制を整備したほか、OTセクターで活躍するビジネスの実務者クラスの人財交流も加速するなど、セクターを横断したデジタル戦略の立案・実行体制の確立が進んでいます。



デジタル、OTセクター各社のリーダーが一堂に会し最新のテクノロジーや取り組みを議論

▶ 生成AIによるLumadaの進化

生成AI [☞](#) は、さまざまな社会課題の解決とイノベーション創出を加速し、Lumadaを新たな成長ステージへと進化させる革新的テクノロジーです。日立はグループ全社において、生成AIを活用し業務の飛躍的な生産性向上と新たな成長機会の獲得に向けた取り組みを進めており、Lumadaの事業成長と収益性やキャッシュ創出力の向上が期待できます。

国内では、2023年5月に生成AIの安全・有効な利活用を推進するための組織「[Generative AIセンター](#) [☞](#)」を設立し、豊富なナレッジや適用技術を蓄積してきました。グローバルでは、生成AI活用で先行する[GlobalLogicの知見を生かし社内外での取り組みを拡大](#) [☞](#) すると

ともに、日立デジタルを中核に、Hitachi Vantara、Hitachi Digital Services、OTセクターを含めたフロント部門、R&D部門などとユースケース、ナレッジ、アーキテクチャー、各地域のポリシーに基づいた対応を共有する連携体制を構築し、生成AIの適用を加速しています。

[システム開発の分野](#) [☞](#) では、ミッションクリティカルなシステム開発の知見と生成AIとを組み合わせ、高い品質を確保しながらシステム開発の生産性向上に取り組んでいます。またOT領域に強みをもつ日立ならではの取り組みとして、鉄道やエネルギーインフラ、産業用設備などの保守高度化や大規模工事などの現場作業の効率化など、日立グループのもつ膨大なOTやプロダクトのナレッジやデータと生成AIをかけ合わせ、[フロントラインワーカーの生産性向上に向けた取り組み](#) [☞](#) も始めています。生成AIの適用コンサルティングから基盤導入、運用まで、お客さまの生成AI活用をトータルに支援し、新たな成長機会を獲得していきます。

生成AIによるイノベーション加速に向けては、グローバルパートナーとのエコシステムの構築も不可欠です。[NVIDIA](#) [☞](#)、[AWS](#) [☞](#)、[Google Cloud](#) [☞](#)、[Microsoft](#) [☞](#) など各社との戦略的アライアンスにより、AIソリューションの開発や生成AIエンジニアの育成などを進めています。

また、さらなる成長に向けて日立グループ全体で3,000億円の生成AI関連投資 [☞](#) を推進しています。日立独自のドメインナレッジを組み込んだ生成AI共通基盤整備のほか、生成AIのas-a-Service提供に向けたサービス開発、GlobalLogicの人財活用(インソース拡大)などのサービス・エンジニアリング強化、さらには人財育成プログラムを通じた5万人の生成AIスペシャリスト育成やM&Aによる人財獲得、スタートアップ連携などを進めています。

▶ One Hitachiで急拡大するデータセンター需要に対応

生成AIの進展により、データセンターの需要が急激に拡大しています。データセンターの構築・運用には、電力の送配電・受変電や冷却設備に加え、ITインフラの運用保守が必要不可欠であり、日立の強みであるIT×OT×プロダクトの力を最大限に発揮できる分野です。すでにデータセンター向けプロダクト・ソリューションで大きなパイプラインをもつ日立エナジーの強みも生かし、[One Hitachiでデータセンター向けのソリューションをトータルに提供](#) [☞](#) して、急拡大するデータセンター需要をLumadaの成長につなげていきます。